

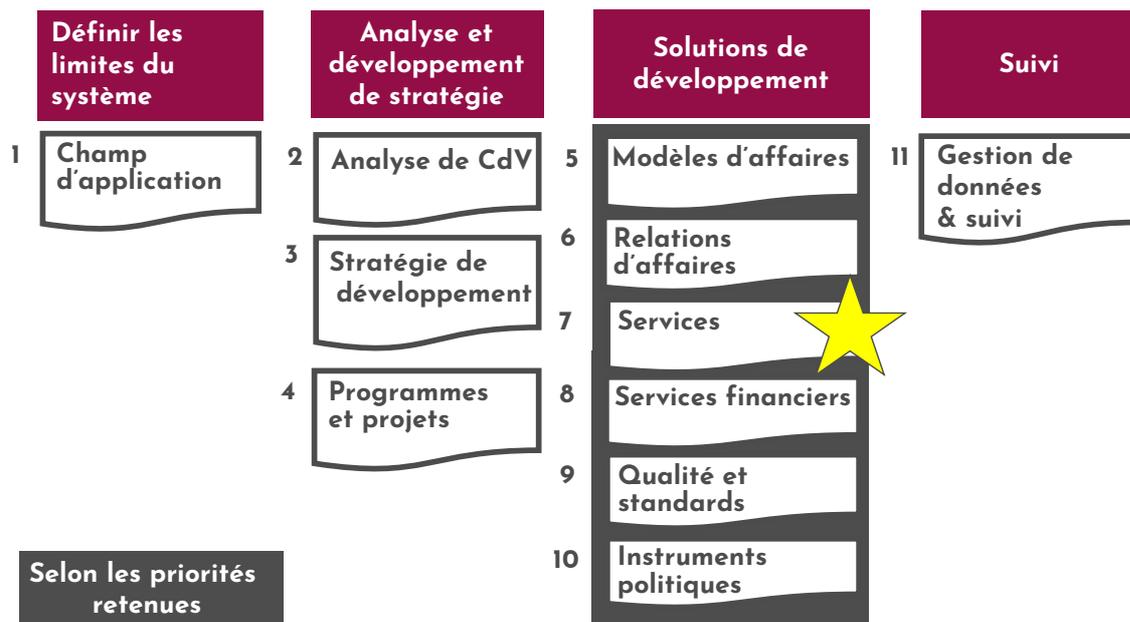


ValueLinks Module 7

## SERVICES



## VALUELINKS 2.0





## MODULE 7

01

SERVICES OPÉRATIONNELS ET  
SERVICES DE SUPPORT

02

ANALYSE DE LA DEMANDE ET DE  
L'OFFRE DE SERVICES

03

PROMOTION ET SUPPORT DE L'ENTREPRENARIAT

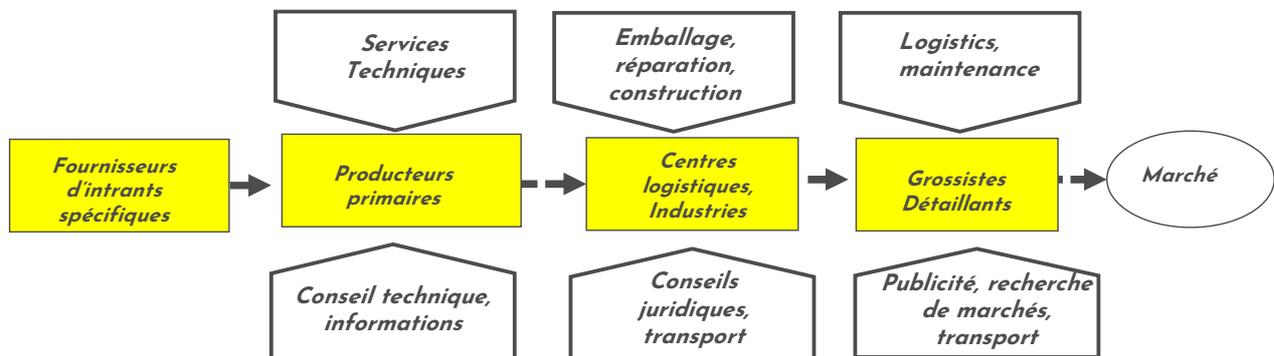


3



## SERVICES OPÉRATIONNELS CDV (NIVEAU MICRO)

Les opérateurs le long de la CdV ont besoin de services opérationnels de qualité pour de bonnes performances

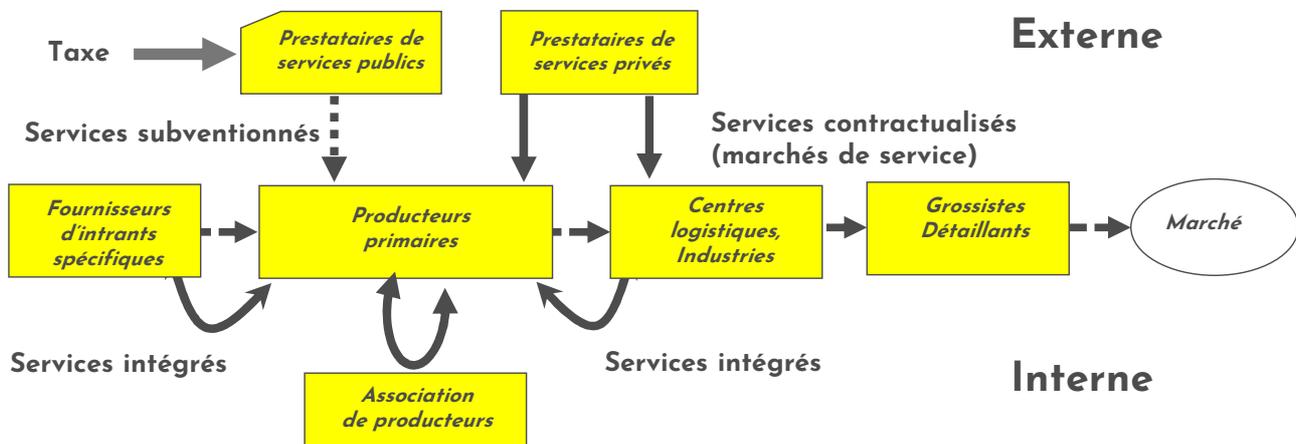


Plus la CdV est sophistiquée, plus les services et la qualité de ces services sont nécessaires.

4



## ARRANGEMENTS DE SERVICES OPÉRATIONNELS



5



## INFORMATIONS CLIMATIQUES COMME SERVICE INTÉGRÉ

### Lersha.com, Ethiopie

- Solutions agricoles à guichet unique (plateforme numérique, applications mobiles, agents de centres d'appels, messages vocaux) pour 60 000 agriculteurs (août 2022).
- En plus de générer des revenus par la vente d'intrants et de services, Lersha fournit gratuitement des services de conseil agro-climatique tous les 10 jours en tant que service intégré.
- Les informations sont collectées auprès de sources fiables comme le CIAT et le ministère de l'agriculture.
- Exemple : Alerte à la propagation du criquet pèlerin, recommandation de planter tôt cette année, protection contre un type de champignon à haut risque.



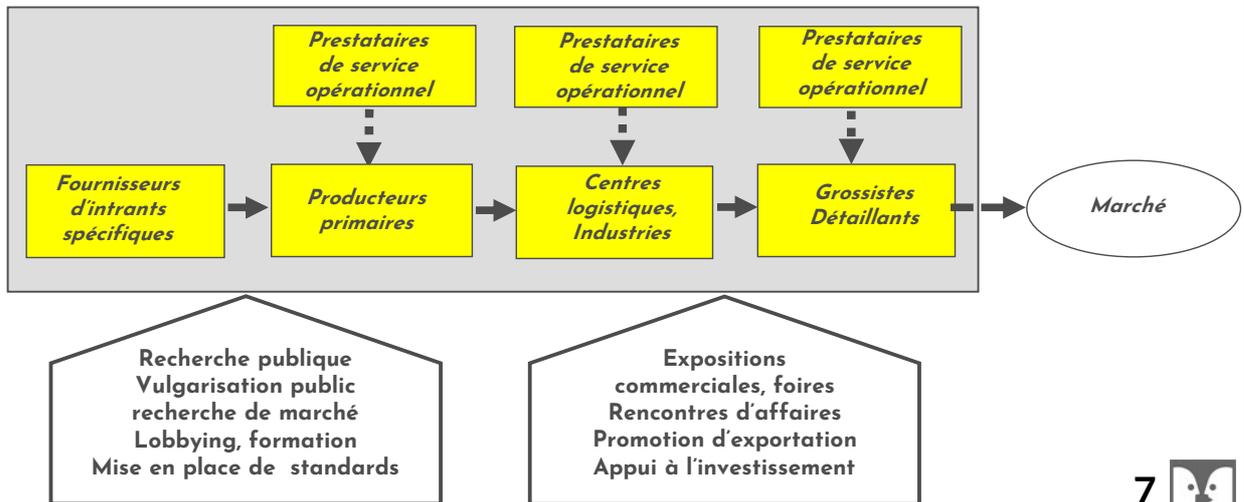
#### Agro-Climate Advisory & Crop Extension

Lersha aims to solve inadequate advisory services leading to poor agronomic practices and slow reaction towards changes. The advisory content is provided or verified by the Ministry of Agriculture. Through our Lersha Agents, every farmer can get this advisory access on time and on point.

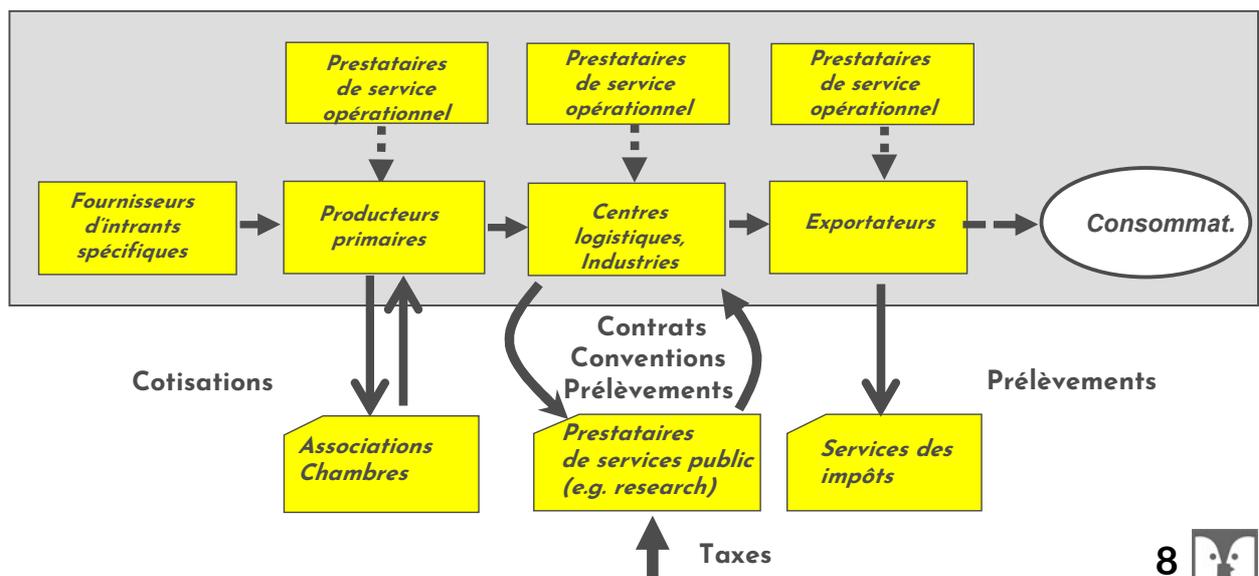
6

## SERVICES DE SUPPORT POUR UNE CDV (NIVEAU MÉSO)

Prestation de services pour l'ensemble des opérateurs de la CdV -  
fréquemment de services publics



## FINANCEMENT & MODES DE PRESTATION (NIVEAU MÉSO)



## INFORMATIONS CLIMATIQUES POUR L'AGRICULTURE

### 1. Analyse de la demande

- Quelles informations, par exemple sur la pluie, le vent, les risques, les maladies, etc. sont nécessaires à qui ?
- Prévisions à court ou à long terme, par exemple pour des décisions d'investissement.
- Contraintes liées à l'utilisation des services

### 2. Analyse de l'offre

- Quelles informations sont déjà fournies par qui ?
- Quelle est la fiabilité des données, quel est le degré de satisfaction des utilisateurs ?
- Quelles sont les technologies de communication utilisées ?
- Contraintes liées à l'amélioration des services

### 3. Solutions

- Quels produits d'information climatique peuvent être développés ou adaptés ?
- Comment atteindre les bénéficiaires ?
- Comment financer la fourniture de services à long terme ?

#### Remarques

- Le développement de bases de données et la modélisation des données exigent beaucoup de ressources et sont donc moins réalisables pour la plupart des projets de capital-risque.
- Définir la technologie au sens large en fonction des appareils utilisés par le groupe cible.
- Développer une chaîne de communication avec des intermédiaires, penser à la communication du dernier kilomètre.
- Pour les systèmes d'alerte précoce multi-aléas basés sur l'impact, il est préférable de se connecter à des sources externes ou à des organisations spécialisées.

9



## MODULE 7

01

SERVICES OPÉRATIONNELS ET  
SERVICES DE SUPPORT

02

ANALYSE DE LA DEMANDE  
ET DE L'OFFRE DE SERVICES

03

PROMOTION ET SUPPORT DE L'ENTREPRENARIAT



10



## AMÉLIORATION DE LA PRESTATION DE SERVICES

Les étapes d'amélioration de la prestation de services sont ....

- Analyse des besoins en services des différents types d'acteurs
- Analyse de la situation actuelle de la prestation et utilisation de services
- Analyse des obstacles de prestation et d'utilisation
- Proposition d'une solution durable
- Planification d'activités de facilitation

11



## L'ANALYSE DE LA DEMANDE DE SERVICES

Acteurs des différents maillons	Besoins principaux en <b>services opérationnelles</b>	Caractérisation des besoins en services (par exemple : volume, fréquence de demande)	Obstacles d'accès aux services
Producteurs Commerçants, ...	à spécifier	à spécifier	
Acteurs des différents maillons	Besoins principaux en <b>services de support</b>	Caractérisation des besoins en services (par exemple : volume, fréquence de demande)	Obstacles d'accès aux services
Producteurs Commerçants, ...	à spécifier	à spécifier	

12



## L'ANALYSE DE L'OFFRE DE SERVICES

Besoins en services opérationnelles et services de support	Prestataires de services existants	Obstacles de la prestation de services
(repris de l'analyse de la demande)	à spécifier	à spécifier
	Prestataires de service potentiels	Obstacles de la prestation de services
	à spécifier	à spécifier

13 

## AMÉLIORATION DE LA PRESTATION DE SERVICES

### Autres commentaires

- Il y a des cas qui nécessitent un développement de tout nouveau services et/ou prestataires de services. Il y a d'autres cas, où il s'agit simplement d'une élaboration de nouveau contenu ou de méthodes améliorées des prestataires existants.
- L'amélioration de l'offre de services bien adaptés constitue un potentiel de création de l'emploi.
- Une subvention éventuelle de la prestation de nouveaux services, par exemple en cas de coûts élevés de développement ou de démarrage du service, devrait être accompagnée par une stratégie de sortie.





## MODULE 7

01

SERVICES OPÉRATIONNELS ET  
SERVICES DE SUPPORT

02

ANALYSE DE LA DEMANDE  
ET DE L'OFFRE DE SERVICES

03

PROMOTION ET SUPPORT DE L'ENTREPRENARIAT



15



## FORMATION DES ENTREPRENEURS (PME)

- **Instruments génériques de formation en gestion d'affaires**  
BIT : « SIYB : Start and Improve Your Business (SIYB) », CEFE : Competency-based Economies & Formation of Enterprise, UNCTAD : EMPRETEC programme
- **FBS (Farmer Business School)**  
Conçu pour cibler un grand nombre d'exploitations agricoles travaillant d'une seule CdV (par exemple cacao ou riz), géré par la facilité FBS de la GIZ.
- **CBS (Cooperative Business School), PBS (Processor Business School)**  
Conçu pour renforcer la prestation de services et la formalisation des coopératives, géré par la facilité FBS de la GIZ.
- **SME business loop**  
Formation de base pour des petites entreprises qui développent leur plan d'affaires et leurs compétences en gestion d'affaires, développée par GIZ
- **BUS**  
Formation destinée aux agripreneurs avec une série de modules spécialisés, propriété de l'Académie AHA en Allemagne.

16

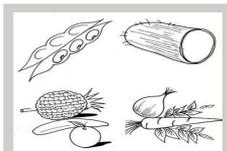


# FARMER BUSINESS SCHOOL (FBS)

Principes de base

Contenus centraux

Sujets spécifiques d'investissement



M3 Gérer l'exploitation agricole pour assez de nourriture



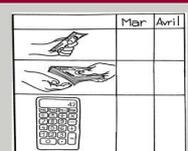
M4 Savoir si vous faites bonne affaire



M5 Des décisions pour plus de revenus



M1 Faire de l'argent avec l'agriculture?



M2 Connaître les unités pour connaître ses ressources



M7 Gérer l'argent pendant l'année



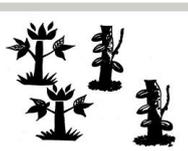
M8 Comment obtenir des bons services financiers



M9 Plus de revenus avec le cacao de qualité



M10 Bénéfices de l'adhésion à des OPA



M11 Investir dans la plantation / replantation de cacao



M12 Devenir entrepreneur en pratique

## LES CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES DE FBS

- Toujours lié à un produit principal / un système spécifique de culture
- Plus de 1,3 millions de producteurs formés dans plus de 19 pays et 34 différentes cultures depuis 2010
- Conçu par la GIZ (avec le support de la fondation GATES) pour :
  - Large diffusion (+ 5 000 agriculteurs)
  - Bas prix (6-15 \$/personne formée)
  - Souvent les agriculteurs illettrés, de petits agriculteurs
- 5 matinées consécutives dans le village / communauté
- Les agriculteurs reçoivent un manuel de formation, un cahier de travail pour les applications pratiques et un certificat de participation
- Formation des adultes bien animée et participative avec suivi de la formation
- Système élaboré de formation de formateurs

